BIEN UTILISER LES INCOTERMS 2020

Import / Export et douane

Le choix de l'incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale et a un impact direct sur le chiffre d'affaires et la marge réalisés ! Il est donc important pour les services concernés de différencier les différents incoterms, afin de choisir celui qui sera le plus adapté à l'acte commercial à réaliser.
Dans cette formation DIALOGIS vous propose de vous détailler les incoterms en vous présentant les avantages, inconvénients de chacun, vous présenter les pièges à éviter et les changements intervenus lors de la nouvelle version 2020.

Fiche programme

- Voir notre fiche programme en ligne.

Objectif(s) de formation

- Différencier et bien utiliser les familles d'incoterms

Objectif(s) pédagogiques(s)

- Identifier les changements liés à la réforme 2020
- Estimer les risques et les coûts liés au choix de l'Incoterm dans un contrat commercial
- Choisir l'Incoterm adapté à la stratégie d'achat/vente de l'entreprise
- Distinguer les pièges des us et coutumes.

Modularisation des parcours de formation

- Sans objet.

Durée

- 1 jour – 7 h.
  Une journée de formation dure 7 heures en moyenne.

Dates

- Voir les dates sur la fiche programme en ligne.

Lieu

- Sur l'un de nos centres : voir nos centres sur la fiche programme en ligne.
  Dans le cadre d'une formation réalisée dans nos locaux, une formation aux risques est mise en œuvre (en référence aux articles L4141-1 à 3 du code du travail).

Public visé

- Commerciaux, acheteurs, ADV/Export, approvisionneur, personnel des services transport, logisticien.

Prérequis

- Prérequis apprenants : aucun
- Prérequis techniques et organisationnels : aucun

Matériel(s) pédagogique(s)

- Le formateur Dialogis utilisera un vidéo projecteur, un tableau blanc et/ou tableau papier, dans une salle adaptée à la formation.

Modalités de sélection des apprenants

- Les apprenants sont sélectionnés selon les prérequis énoncés, par le commanditaire de la formation.

Intervenant(s)

- Formateur expert en Commerce International et douane.

Méthode(s) pédagogique(s)

- Le formateur Dialogis s'appuiera sur un diaporama, des exercices et cas pratiques. Il pourra utiliser une approche déductive ou inductive en fonction du niveau des apprenants, et favorisera les échanges en illustrant les thématiques abordées par des cas réels issus de son expérience et celle des apprenants.

Support(s) pédagogique(s)

- Les supports de formation seront remis aux apprenants à l'issue de la formation sous format électronique. Chaque diapositive est numérotée ; les apprenants pourront donc noter des commentaires ou échanges réalisés pendant la formation en se référant au numéro de la diapositive concernée.

Dispositif d'évaluation

- Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques :
  - Evaluation formative (en cours de formation),
  - Evaluation sommative en fin de formation sous forme de QCM.
- Evaluation de l'action de formation :
  - Une évaluation à chaud est conduite afin de mesurer le niveau de satisfaction immédiate des apprenants,
  - Une évaluation à froid peut être conduite si prévue au cahier des charges.

Validation

- Cette formation donnera lieu à la remise d'une attestation de présence reprenant les résultats de l'évaluation des acquis.

Conditions Générales de Vente

- Communiquées avec l'offre tarifaire.

Formation dispensée en français

PROGRAMME DE FORMATION

1. **Introduction**
   - Tour de table :
     - Présentation du formateur et des apprenants,
     - Recueil des attentes des apprenants.

2. **Les Incoterms dans la chaîne internationale**
   - Le rôle des incoterms
   - Les 4 familles (E-F-C-D)
   - Les risques et engagements de l'acheteur et du vendeur
   - Les « best of » par mode de transport
   - Les Incoterms « multimodaux » et « maritimes »

3. **L'analyse détaillée des Incoterms 2020**
   - Les principales évolutions de la nouvelle version
   - La clarification de l'interférence entre le contrat commercial et autres *contrats (transport – assurance – bancaire)*
   - La spécificité modale toujours plus affirmée
   - Focus sur les obligations liées à la sûreté et à la déclaration VGM
   - Le retour des règles relatives aux opérations de douane
   - L'obligation de transmission d'information pour le vendeur
   - Le rôle des « Liner Terms » en fonction de l'incoterm choisi
   - Le renforcement de la police d'assurance en mode multimodal

4. **Les variantes des Incoterms**
   - Les usages locaux
   - Les variantes des Incoterms
   - Les FOB américains

5. **Cas pratique : Comment choisir le bon Incoterm ?**
   - Elaboration d'une cotation export détaillée par incoterm
   - Echanges avec les participants

6. **Evaluation sommative**
   - QCM

7. **Plan d'actions**
   - Enumération des points clés de la formation par chaque apprenant
   - Relevé des actions à mettre en place sur le site par chaque apprenant

8. **Conclusion**
   - Evaluation de la formation
   - Bilan et tour de table